
シンポジウム講演

日本製（ハイテク）製品に対するダンピングの総括と今後の見通し

——これまでの日本企業のダンピング対応の苦労の歴史を記録に留めるために——

日 時：2004年10月30日午後3時—5時

場 所：国士館大学10号館3F

参加者（敬称略）

松本健（公正貿易センター特別顧問・KM インターナショナルアソシエツ代表）

池永武之（元日本精工株式会社・現東海大学非常勤講師）

喜多一行（元東洋通信機株式会社・現国士館大学教授）

司会・舛井一仁（国士館大学教授）

舛井 お待たせしました。今日はいくつかの授業をこちらに振り替えていただきご迷惑をお掛けしましたが、時間になりましたので、平成16年度の最先端技術関連法研究所の研究会というかたちでダンピングに関して、今日は基調講演とかはなしにして討論形式で進めたいと思います。喜多先生は国士館大学の先生であるので、今日はご紹介を省略します。

喜多 最先端研の所長を努めさせていただいております喜多です。今日は舛井先生と2人で、スピーカーとしてもこの会合に参加します。どうぞよろしくお願いいたします。

舛井 今日はゲストスピーカーの方をお二人ご招待させていただきました。よろしくお願いいたします。まず皆さんから向かって右側ですが、松本健先生です。松本先生は、大変ユニークな学歴でして、どこからご紹介していいのか分からないのですが、1958年にアメリカのスワスモア大学を卒業されて、そのあと東京大学大学院において国際関係論で修士号を取得されました。皆さんは鉄の業界をどの程度知っているか分かりませんが、そのあと新日

本製鐵株式会社に28年間勤務されまして、その後10年間公正貿易センターの所長、現在はKM インターナショナル・アソシエイツと言う国際通商問題のコンサルタントのお仕事をなさっています。経済産業省経済産業研究所のプロジェクトにも多数参加されていまして、日本のダンピングの歴史を語るときに松本さん抜きには語れないという方です。またあとでいろいろと皆さんからの質問をよろしくお願いします。

それから、皆さんから向かって左側になります池永武之先生です。非常に長い間、日本のダンピングの象徴的な産品でありますボール・ベアリングを製造されている日本精工株式会社の貿易部、海外本部、それから経営企画本部におきまして、30年間以上一貫して国際取引と国際法務をご担当されました。この間にドイツに7年間駐在されておりまして、特にヨーロッパの通商法、経済法には大変造詣が深く、著書も（共著で）「EC経済法」といった本を出されておりまして。現在は東海大学法学部で国際経済法を担当なさっています。

皆さんも就職されてサラリーマンになる人が多いと思うのですが、池永先生は就職されたあと、何と50歳を過ぎてから筑波大学の社会人（夜間）大学院で博士号を取られたということで、そういった先輩の経験談も後程また質問で出るかも知れませんが、皆さんの大先輩で、そして博士を取るということがいかに大変かということも勉強していただければ大変うれしく思います。

今日のテーマはダンピングでございまして、ダンピングの諸問題について話を進めていきたいと思います。では、最初に、掲示板に出させていただきましたが、今日のディスカッションのテーマは大きく六つに分けました。時間は5時まで取っておりますが、授業の関係で4時半ぐらいに出る学生が多いものですから、主要な論点は4時半ぐらいまでに一通り終わるようなかたちで、そのあとQ & Aに移りたいと思います。まず、ダンピングの歴史総括

と現状ということで松本さんにお話ししたいと思っています。今日お手元に配りました「アンチダンピングの措置」という資料は、不正貿易報告書の中からコピーをしたものですので、これをベースにお話を進めさせていただきます。では、松本さん、よろしくお願いします。

松本 皆さん、こんにちは。私はが四十数年前に製鉄会社に就職した時、最初の日に聞いた話というのが、「実は日本の鋼材がアメリカに輸出されていて、それがダンピングの調査を受けている、おまえはその担当をやるのだ」ということでした。それが私とダンピングとの最初のかかわり合いになったわけであります。日本の鉄鋼業界は四十数年前からダンピングの問題に悩まされておりまして、そういう中に最初から飛び込んだというのが、私の過去であります。ただ昔経験したことは覚えているつもりでも不正確であったり、不十分であったりすることも多々あるかと思います。いずれにしても本日このように、皆さんとダンピングの問題についてディスカッションさせていただく機会にお招きいただいたことを、ありがたく、光栄に思っております。

ダンピング問題について私がいただきましたテーマは「ダンピングの歴史の総括と現状をお話する」ということですが、はじめに、言葉の意味に触れておきたいとおと思います。

ダンピングとは、一般的には、「投げ売り」とか「不当廉売、コストを割ってでも品物を捌く」という意味であります。しかし国際貿易の関連で使われる場合は、特別な意味があるということにまず注目していただきたいと思います。それはある企業がその商品を国内市場で売っている価格よりも安い価格で輸出向けに販売するということがダンピングだということであります。そして、更にその輸出先でその商品と競合する製品をつくっている産業に損害を与えている状況があった場合、輸入国の政府は調査した結果証拠があれば、その商品にアンチダンピング税を課すことが出来るのであります。1947

年に成立したGATTで、「アンチダンピング税をかけてもよろしい」という規定が入りました。

この意味するところは二つあっては、一つは、各国は自国でアンチダンピング税をかける場合かけ方について国際的に一定のルールに従って行うということということです。二つ目は、それと同時にGATTではアンチダンピング税というものを一定の要件が満たされれば、賦課してもよろしいということを経済的に認めたことであります。

GATTが成立してから、加盟国は、以後何度も「ラウンド」といわれる多角的な貿易交渉が行ない、8回目のウルグアイ・ラウンドで、WTO協定と世界貿易機関を成立させたのです。それはGATTが発足してからほぼ50年経った1995年のことでした。その後、2001年より、ドーハ・ラウンドがはじまり、現在WTO発足後最初の多角的貿易交渉が行なわれつつあるという状況です。

その間、1960年代にケネディ・ラウンド交渉が行われて、アンチダンピング税をかける際の国際的な細則のような協定が合意されました。しかし、その協定では条件があまりに厳し過ぎたために、各国がアンチダンピングを発動するのが難しくなりました。そこで条件をもう少し緩和しようということになって、1970年代に行われた東京ラウンド交渉では新しいアンチダンピングの規則を作ってアンチダンピング税をかけやすくしました。この国際的なルールの緩和を受けて、アメリカを初め、欧州共同体、カナダ、オーストラリアなどではアンチダンピング税をかけるための国内の法律も改定され、アンチダンピング税をかける件数が飛躍的に増えました。1980年代の10年間に、上記4カ国・地域で年平均140件の調査が行われました。当時アンチダンピング税の対象になったのは、例えば、日本や韓国などからの輸出品で、繊維製品、鋼材、自動車、家電製品、機械類、化学製品など多岐にわたりました。当時中国からの輸出はまだ多くありませんでした。1980年代半ばに始まった

ウルグアイ・ラウンド交渉では、今度は日本や韓国がアンチダンピングの発動をもっと厳しく規制すべきであるという立場で懸命な交渉を行い、それがある程度効を奏して、ウルグアイ・ラウンドの新しいアンチダンピング協定では、発動をもっと難しくする事にある程度成功して成立させたのです。以上が今までG A T Tの場で交渉してきた一応の経緯であります。

さらに、進行中のドーハ・ラウンドでは、日本、韓国などは現行のW T Oのアンチダンピングコードでも「規律」がまだ緩いので、もっと厳しくしたいということで交渉しているところです。

1990年以前は、発展途上国によるアンチダンピングの発動件数は比較的少なかったのですが、それ以後はインド、アルゼンチン、南アフリカなど多くの途上国の発動が頻繁になりました。因みに、1995年からの10年間の国別の調査開始件数を見るとインドが428件で1位、アメリカが366件で2位、EUが328件で3位、以下アルゼンチン、南アフリカと続いています。その中で日本は3件のみです。

ご承知のようにW T Oでは約17の協定があります。その中でアンチダンピングというのは協定として最も重要だという見方があります。これはダンピング問題ほど国際貿易の中で長年にわたって紛争の対象になってきた問題はないからです。W T Oが設立されて、強力な紛争解決、DS（Dispute Settlement）手続きが出来たわけですが、発足後、350件を超える案件が、協議の対象とされてきましたが、それらのうちの60件以上がダンピング問題です。

その中でアメリカを相手に日本がダンピング問題で提訴してきた件数は、鉄鋼関係が中心ですけれども4件あるということで、ダンピング問題は日本の政府にとって実は非常に重要なテーマであるということが出来ると思います。

舛井 大変分かりやすいお話をありがとうございました。今日お手元に配った今年度の「公正貿易報告書」の第5章で、その（1）という所にルール

の背景と、それから次のページにG A T T上の歴史等について触れていますが、今の松本さんのお話はG A T T上の規定とそのあとのA D協定にかかわるもので、更にこれから詳しく補足をいただいたということでもあります。

学生みんなはこの205ページの表を見て、日本も随分訴えられているというふうに思うでしょうが、この205ページで、ダンピングで訴えた国が左側に書いてあります。日本はこういった地域で訴えられてきたわけです。その中で下から3段目に日本という国があり、日本ではダンピング提訴が何件なされたかという、90年代だけを見てもわずか1件、それから2001年に2件。なぜこれほどアメリカやヨーロッパと日本に差があるのかという点については、あとで質問となって出てくると思うので、それについては松本さんに最後に質問をさせていただきたいと思います。今のお話に関連するご質問はまたあとでまとめて時間をとります。

今のお話がダンピングの歴史です。松本さんのお話の中で、東京ラウンドで緩くなって、つまりダンピング提訴が80年代はものすごく数多くなされたわけですが、その中で日本企業のどんな業界が訴えられてきたかということについては、今日は資料としては付けてないけれども、結論から申し上げるとありとあらゆる産業が訴えられています。その中で品質的にも提訴の件数からいっても、ダンピングのチャンピオンのような業界があって、これはベアリングの業界であります。その業界の中で、日本側ダンピングの戦いのリーダーとして活躍された池永先生から、どちらかというと日本企業の対応の歴史と、それから外国政府の恣意的な運用、この辺に焦点を絞ったかたちで防御の歴史をお話し願えればと思います。よろしくお願いします。

池永 今、舩井先生のほうから概略のお話がありました。私は今大学で皆さんのような若い世代の方々と一緒に勉強していますが、今までのキャリアは先程ご紹介いただいたように約40年近く企業で仕事をして、国際取引と国際通商問題を中心にやってきました。今日、私にいただいたテーマは、一般

に「提訴」と呼ばれている、アンチダンピングの「申立」を外国から受けた場合に、それに日本企業がどのような形で対応してきたかという問題で、そのことについての概要をお話したいと思います。

第二次世界大戦が終わって日本は廃墟になったわけですが、日本と、ヨーロッパではドイツが敗戦国になりましたが、実はその敗戦をしたドイツと日本が戦後奇跡の経済復興を遂げたということは皆さんご承知の通りだと思います。

ドイツは日本より少し早めに、エアハルト首相の時の1950年代から60年代にかけて奇跡の復興を成し遂げています。そのあと60年代にかけて日本経済も徐々に伸びだして、経済成長を遂げてきたわけです。その勢いが70年代、80年代と続き、90年代は一寸落ちましたが、現在へと続いてきたわけです。グラフの伸び方はアメリカも大体同じように伸びていますが、とりあえず今手元にある資料からECの実態を申し上げたわけです。

このように日本の経済が伸びていったなかで、特に70年代から80年代を中心にダンピング問題が起こったわけです。……ダンピングというのは今、松本先生からもお話があったように、要するに同じ商品を日本で100円で売っていたものが、アメリカあるいはECの輸入国で売るときに100円よりも安く売っていれば、その100円との差額をもってダンピング価格差として問題にされる。安売りだと言われる。これが基本です。

従って、日本が70年代、80年代にかけて輸出を伸ばした先の輸入国で、今お話したようなダンピング価格差が発生するような安売りが問題にされ始めたということです。

今お手元の第5章で「アンチダンピング措置」という表題のものがありますが、ダンピングとアンチダンピングを混同するといけませんので、皆さんはもうお分かりかと思いますが、その違いを簡単に説明しておきます。ダンピングというのは輸出国の企業による安売りという経済行為のことを指します。

日本語では「不当廉売」という用語が用いられています。アンチダンピングというのは輸出国の私企業が行った安値売りのダンピング行為を輸入国の国家が阻止するために取る措置、それがアンチダンピング措置ということになります。したがって、ダンピングとアンチダンピングというのは基本的に違います。そこを混同しないようにしていただきたいと思います。

われわれが今日ここで問題にしているのはアンチダンピングであります。その前提には当然ダンピング行為があるわけですが、日本側が対応してきたものは相手国、輸入国がやったアンチダンピング措置がかなり不当なものではないかということの問題にしてきたということです。

アメリカでは、71年にテレビが問題にされて以来、多くの日本産品がアンチダンピングの対象にされてきました。ベアリングも70年代にアンチダンピング措置の対象にされ、一部の品種は2000年代に入った現在もまだ続いています。ベアリングはECでもダンピング問題に巻き込まれ、20年以上継続して、やっと数年前に終わったという長い歴史があります。

日本の企業の対応がどういうものであったかということですが、それについてはいろいろな見方があります。今日は国士舘大学最先端研という非常にアカデミックな場所でのお話ですが、大学や研究機関が「理論」の場としますと、企業は「実際」の場であるわけです。したがって、企業にいた経験から申しますと、本来、100で売ろうとしたところに、それはダンピングだから10パーセントのアンチダンピング税を掛けるといわれる。その場合、企業の販売は100ではなく110から始めなければならない。こういう非常に不利な状況に置かれる。これがアンチダンピング措置の対象となった企業が直面する問題であるわけです。

そうした場合に日本がとった対応には、基本的に、三つの方法があります。一つは、アンチダンピング税を甘んじて受けて、課税対象期間（現在は5年間）が終わるまでは一応税金を払ったまま取引を続けるというのが一つの対

応法であります。

それから第二には、日本原産品にアンチダンピング措置がとられるのであれば、いっそのこと相手の国（輸入国）に出ていこうと、つまり海外に工場を建設し、そこで製造・販売を直接行なおうというのが二つ目の日本企業がとった対応です。すべてがそうだというわけではありませんが、そういうことをやった例もある。例えば、E Cについて言えば、70年代の後半、ファスナーのYKKがオランダに出ていったのは、全部ではないが一部にそういう理由が入っていました。

それから三番目は、輸入国がとったアンチダンピング措置に対して、それは違法ではないかということで訴訟に持っていくという対応の仕方があります。従って、整理しますと、アンチダンピング税を甘んじて受ける。海外に工場進出を図り、日本からの輸出を少なくしてアンチダンピング措置を実質的に回避する、それから裁判所に提訴する。この三つの対応があるということになります。

それ以外の対応についてさらに二つほどお話ししましょう。一つは敵対的な対応というか、80年代から90年代にアメリカの調査の際に出てきたのですが、アンチダンピング調査は、いずれにせよ恣意的かつ不透明で理不尽な対応がなされる、それならいっそのこと相手がダンピング調査をやるというなら、知らん顔をして調査を受けない、つまり調査を拒否するという業界も一部に出てきた。そういう敵対的な対応も、鉄鋼業界の一部で行なわれたことがあります。

それからもう一つは、宥和策をとって相手国あるいは相手企業と仲良くしてしまうという方法もあります。数は少ないですが、例えば70年代の末にE Cで録音の磁気ヘッドがダンピング調査の対象になった時に、日本の企業は「何を言うか」と怒った。E C側は、「日本側は、安売りしているじゃないか。そんなに安くできるわけがない」と反論してきた。それに対して日本の企業

は何と言ったかという、「じゃあ、私たちの国、日本に見に来たらいい」と、日本側が費用を負担して招待し、工場も案内した。そうしたら訴えた側のEC企業は何を言ったかという、「想像以上に合理化されている。われわれと比べてあなた方はすごく合理的な生産をしている。生産性もいい。これではこんなに安い原価でできるのは当たり前だ」と言って、ダンピングの提訴を取り下げた。それからその業界は仲良くなったという経緯もあります。

これは宥和策の一つですが、こうした対応はなかなかできない。でもゼロではない。従って、日本の企業がアンチダンピング措置に直接的に対応する場合は、繰り返しになりますが、甘んじて受ける場合と、海外進出する場合と、訴訟で対応する場合、それに敵対的に対応する場合と、宥和策をとる。大体この五つぐらいがあると思うのですが、最後の宥和策は非常に限定的なものだと思います。

次に、少し観点をかえて、企業内部の管理体制の問題について考えてみます。一つは管理システム、これはかなりテクニカルな問題ですが、ダンピング調査の対象にされると、文化の違いもあって、日本では江戸時代から大福帳というか、どんぶり勘定というのをやってきたわけです。消費税導入の際に小売業者がインボイス方式に反対しましたが、これはどんぶり勘定をしているからです。インボイスをやれば、自分たちの取引過程が100パーセントを国税当局に捕捉されるところが大福帳というかどんぶり勘定であれば、それが見えないで済む。それを日本の企業もやっていたわけです。

70年代はわれわれの企業もそういうところがありました。インボイス方式をとっていない。ところが、例えば、アメリカの商務省やEC委員会の調査官はインボイス方式の国から来るから、「インボイスがないのはおかしい、おまえらはごまかしている」と言うわけです。われわれも、一時期、非常に疑われた。ところが日本の企業は、実際はインボイス方式をやらずどんぶり勘定でやっていた。もちろん、日本の国内法に基づいた合法的なものです。

でも、日本企業のそうしたやり方に調査官の心証は悪かった。ところが、日本は基本的にインボイス方式をとっていないのだからということがだんだん分かってきた。しかし、国際的に通用するものにするにはやはりインボイス方式に移行せざるを得ない。それが80年代に入って、ちょうどコンピューターが導入され始めて、コンピューター導入と同時並行的に徐々にどんぶり勘定からやや客観性のある方向に、インボイス方式というか、コンピューター化の方向に進んでいったというのが、日本企業における管理面での技術的な対応の一つです。

もう一つは、そういう管理面のシステムの問題のほかに、ダンピング調査には、国内法で求められる会計資料とは関係のない特別な管理資料の提出が要求されるという問題があります。企業は、一般に、企業会計原則や税法の規定に則った管理資料や会計資料を準備・作成していますが、ダンピング問題には役に立たない場合が多い。要求される内容が異なるからです。そのために膨大な時間、費用、人的資源を投入して作成しなければならず長期的に調査の対象になった企業は、通常の企業会計とは別に「ダンピング会計」、一時そういう呼び名で呼ばれていたことがあります。そうした「ダンピング会計」というダンピング調査専用の資料を企業として独自に作り出していた所もあったようです。

もう一つ、社内的な価格管理の問題があります。価格面でダンピングと認定されないためのものです。今この値段で売れば絶対にダンピングにならないというのを社内で「事前」に計算する。そういう管理体制をとるようになった。

以上、お話ししたことは、あくまでも企業としての「民」の対応についてです。それも企業単独、または業界団体内部の対応の話であります。次に、「民」と「民」あるいは、「官」と「民」の協力体制の構築についてのお話を少しします。

最初は企業や業界団体が個別で対応していたものが、業界団体間の協力へと移行していった経緯があります。それが今お隣にいる松本さんが長い間所長をされた公正貿易センターが84年からスタートして一つの核になったわけです。また、日本機械輸出組合、あるいは経団連、さらに私が関係した中で言えば、日米経済協議会という所も通商問題に積極的に取り組んで、アンチダンピング問題にも業界横断で対応してきたわけです。そうした会合、研究会には企業、業界団体のほかに理論面で学者の先生方が参加していました、GATT、WTOにおける交渉担当官の方々も通産省、現在の経済産業省からおおいでになっていた。そういうことで、いわば三位一体的な対応をし始めた。これが80年代の前半から始まり、今も続いているわけです。

ですから、GATT・ウルグアイラウンドの交渉レベルで言えば、68年にケネディ・ラウンドが成立した時はまだダンピング問題、通商問題は発生していなかった。日本品の輸出が集中豪雨的に伸びてきた70年代には、すでに東京ラウンドの交渉が始まっていたのですが、多角的貿易交渉が始まっていながらも、まだ日本品に対するダンピング調査の開始後、僅か数年程度しか経っていなかったため、業界横断的な結束もなく、十分な対応もできないでいた。ところがこれではいかんというので80年代に入って、松本さんのおいでになる公正貿易センターが設立され、そこを中心にいろいろ業界団体や学者の先生方のグループ、それから官庁も含めた三位一体の対応ができ始めました。

その成果が表れたのがウルグアイ・ラウンド交渉です。ウルグアイ・ラウンドでは、日本がアンチダンピング協定の改訂提案を出すまでになって、一歩前向きに踏み込むことができたわけです。今は、先程お話があった新ラウンド交渉、通称ドーハ・ラウンドとも呼んでいますが、そこにおいては「A D フレンズ」という国家群があって、アメリカ、ECなどの主な輸入国を除外した輸出国中心の仲間で、日本が中核の一つになっているわけですが、そ

ういう15カ国が集まっているアンチダンピングの仲間ということで、「アンチダンピング・フレンズ」、略して「ADフレンズ」と言うのですが、その「ADフレンズ」を結集して、そこで問題点を今新たにWTO協定に盛り込むべく努力している。つまり世界の貿易を良くしようと、日本は積極的にリーダーシップを執って参画していこうという対応をしているわけです。その背後では、日本企業の実務者も協力しているわけです。

以上、お話した内容を総括しますと、60年代末から70年代にかけて、ダンピング問題に直面した日本企業は、どちらかといえば、個別に、あるいは業界単位で対応していた。その70年代のダンピング調査の実績、経験を踏まえて、三位一体的な動きが出てきたのは80年代からです。しかし、80年代は無我夢中だった。90年代は、一応、ウルグアイ・ラウンドでの成果を出すことができました。95年にWTOができたあと5年経過して21世紀になった。そして今、新たなラウンドでもう1度これまでの成果を踏まえて更に一步を踏み出そうとしているのが、今の日本政府の対応の仕方だろうと思います。これがアンチダンピング措置の対応にかかわる日本側対応のこれまでの大きな流れであると私は理解しています。以上です。

舛井 ありがとうございます。今日のもう一つのテーマですが、「ハイテク製品のダンピング」ということですが、今日は喜多先生がコミュニケーション関係の会社にいらっしゃいましたので、特にハイテク製品に絞ったところで今の池永先生に対するコメントで補足的なものがもしございましたら、先生のご経験から少しお話願えればと思います。

喜多 少しだけ。私は70年代の後半をほとんどヨーロッパで過ごして、そこでやった仕事の半分以上はこのダンピング絡みの件でした。ご存じのようにEU本部、当時はまだECと言っていましたけれども、本部はベルギーのブリュッセルにあって、ドイツのデュッセルドルフからだとブリュッセルと

というのは車で2時間半かそこら辺り、私の運転技術で3時間ちょっとというところでした。毎週往復して小突き回されていました。

ハイテクの部品で、私は池永さんとはちょっと違って、電子部品を中心に私の経験を2、3申し上げてみようと思います。

まず、ヨーロッパのダンピング規則はケネディ・ラウンドが67年に終わりその翌年の68年、昭和43年にE Cのダンピング規則ができた。そのあと79年に東京ラウンドが終わって、そこで改訂が行われてパッケージングがなされたということが先程、松本先生からお話があったかと思います。

私がタッチしたその二つの機関、旧規則と新規則とやっていた人間が申しますが、この二つの規則を中心としてダンピング問題を扱っていたということだけまずお断りして、それから本論に入ろうと思います。日本の企業は、何でうちの会社がダンピングに引っ掛かるのかという感じを真っ先に持ちます。日本の企業というのはいわゆる語学ができる人と、それから技術屋さんが組んで、客先を売りに回っていく。国際経済法やG A T Tなんてことについてはまるっきり知識がなかったにほぼ等しいと言ってよいと思います。

そうした中で、これはアメリカも60年代の初めのほうにほぼ同ような状況があった。これはカラーテレビの問題のようなのだが、何だか分からないがけちを付けられた。海外部門の担当者に対しては、「おまえが悪いんじゃないか」と、企業の中で犯人捜しが始まるわけです。おまえが悪いからこういう騒ぎになったなどと言って、企業のトップに叱られた人は海外部門を担当していた人の中で少なくないと思います。

そういう中でダンピングが起こった。ダンピングとは何だ、ブリュッセルに行き謝ってくれば済むのではないか、いくら罰金を払わなければいけないのだったら払おうではないかなどという非常に気楽な話で、周辺の電機メーカーでもそういう感覚でやっている人が多かった。全部とは言わないけれども、かなりそういう人が多かったというのが当時の特徴であります。

日本製品というのは当時技術的にかなりレベルが高くなっていて、価格的にはあまり安くなかった。安くなかった製品を無理して売するために、確かに低い「輸出価格」という言葉が当時広く使われていました。単純に言えば、それは完全にダンピングに相当する。国内価格よりも海外で2割安く売ったら、それは間違いなくダンピングです。

それから先程、池永さんからもお話があった業界団体という問題があるのだけれども、業界団体はこのケースで言えば日本電子機械工業会です。ブリュッセルの大使館の皆さん、それから電子機械工業会の皆さん、私どもメーカーの顔を見て、「要するにあなたたちはやったのでしょうか」という感じが大変強かった。私どもはそうじゃないということを主張するのだけれども、そういうことを上手に主張するテクニックが、率直に申し上げて私どもはまだ乏しかったと思います。第1回戦はやりたいようにやられて負けた。私は自分の直接ハンドルの件で、3回提訴されて被申立人になった。それで第1回戦はものの見事に悪くないのに負けた。そこで反ダンピング税の賦課をされた。アンダーテイキングという約束事もされました。

第2回では、この次こそは負けるものかという気があって、その次の時にはおかげさまで私どもが勝ちました。反ダンピング申し立てが受け入れられなかった日本関係の申し立てとしては、多分私がやったのが最初の例だと思っている。そういうふうに戦う以前に日本国内で、「あいつは英語ができるから、ごちゃごちゃやっているようだが、へまをやったのではないだろうか」という社内トップの発想、それから外務省もそうだったし、通商産業省（当時）もそうだったし、業界団体もそうだったというのが大体70年代の感覚だったと思います。

ボール・ベアリングの業界では何でも経験しておられるので、社内的にも理解が高かったと思うが、一般のエレクトロニクス業界はとてもそんなレベルに到達しておりませんでした。上から言われると、また何となく外国の公

的な機関などから言われると、いろいろ言い訳するが日本のほうが本当は悪かったのではないかという、それをどういうふうにして乗り越えるかということが、私なんかにとっては最大の問題だったわけです。そういう惨憺たる状態で日本の企業がやっていた、そして今日に至った。今日ではダンピングの問題を日本が訴えられるのではなくて、日本が具合の悪いところを直すという主人公になり得ているということを見ると隔世の感があります。

というのは、私は外国政府の恣意的運用の実態の典型的なものを一つ紹介します。「アメリカのゼロイング」というもので、ゼロイングというのは何かというと、計算の仕方によってダンピングマージン、要するにダンピング価格差が発生するか、しないかという計算式の問題です。ここはアメリカの例で、国内の同じ製品でAからDまであって、すべてが同じ条件なのに、計算式が違っただけでダンピングマージン、要するにアンチダンピング税という関税が賦課される根拠となるダンピング価格差の数字がこれほど変わってしまうという実例であります。片方はゼロで全くダンピングマージンが発生しないからアンチダンピング税は掛からない。それに対して下の公式でいくと12.5パーセント発生してしまうという、2004年度時点でもアメリカが行っている計算式です。

EUの場合はインドとの間で争われ、それをWTOに持ち込んでインドが勝訴した。アメリカはそれを受け入れずに依然としてこれをやっているということで、その計算の説明を見ていただきたい。呼び方として「ゼロイング」という非常に恣意的な、ダンピングマージンが出る、アンチダンピング税を課そう課そうとするEUの対応の仕方が一つの典型的な恣意的運用となる実例であります。

それから2番目のほうは、これは恣意的運用を超えた意図的操作と言ったけれども、これは全く言語道断な話で、分らなければいいと今までやってきたものが白日のもとにさらされた実例である。読んでいただくと分かるが、

損害の恐れありということでクロの判定をしたがわれわれが訴えた結果、裁判所判断は実は事実誤認の連発だったわけです。下のほうに書きましたように、恣意的操作の実例があります。第一審裁判所では輸入量増加の認定は不完全であること、共同体における生産量についても事実誤認があるということ、共同体産業の販売高の増加に関する認定も事実誤認があること、対象期間の共同体産業の市場占有率が減少したとの認定も事実誤認であること、さらに数字の操作をしてクロにしたという事実も発覚した。これは間違いであるというのでシロになりました。相手方は上訴したが、上訴裁判所でもそれは棄却されて、最終的に日本が全面的に勝訴しました。

舛井 ありがとうございます。今の喜多先生と池永先生のお話を伺って感じたことですが、業界団体というレベルで海外のダンピングの訴えに対する日本の対応というのが培われていったということになり、今はもう多くの企業がそのノウハウを社内持っているが、そのノウハウを得る場というのが、今日ここにいらっしゃる松本さんのいらっしゃった公正貿易センターということになります。

つまり公正貿易センターという所は各業界団体が主たる会員となって支えている経済産業省の外郭の研究シンクタンクであります。ダンピングに関してはオンリーワンです。そこでの異業種交流を通じたダンピングのノウハウを持ち寄って、そこでは忌憚なく裏表なく自分たちの会社の恥をさらすということも含めて対応の歴史を繰り返し語ってきて、80年代、90年代というのは、それをまた書物にしてまとめた時代でした。そういう意味で一つのバイブルができ上がっていく課程で、各業界団体の経験と知識がレベルアップしていったということになるかと思います。その歴史のまとめみたいなのものの一部がこの「不公正貿易報告書」にも書かれているわけです。

今、お三方の意見を伺って、皆さんもどんなイメージがわいたか分かりませんが、一つ僕のほうから最後にコメントをさせてもらいたいのは、ダンピ

ングの課税というのが、実はアメリカ市民とかあるいはヨーロッパの市民から見ると、ある日突然日本の業界と自国の産業界がなにやら価格問題で戦い、その結果商品価格が値上がりするという状況はいわゆるカルテルで価格アップする場合と結果的には全く同じ様相を呈するわけです。つまり日本企業は本来ならば安く売りたいわけではなく、高く売ってもうけたいのに、安く売らざるを得ないというときに高く売れと言われたわけであるから、これは喜んでいい側面も持っているわけです。官民合同のカルテルというのが民間の人々やこの商品を買わされる企業が抱く印象であります。

従って、先程から喜多さんも何回もおっしゃっていたのですが、これはあくまでも行政的な手続きで、一時的に産業を守るための措置であるということになるのですが、実は本来こんなことは絶対にしてはいけないのだらうと思います。安売りをしてまで相手の市場を奪うという行為に対する処罰は本来ならば通商法の分野の役割ではなくて、市場略奪をするという行為として競争法の役割です。

ところが競争法というのは国際条約をもとに一定のレベルの競争法が作られたということではなく、各国がそれぞれ持っている競争法、独禁法といった名前で処理すべきものでありますが、そういう国内の法律があるにもかかわらずこのような通商法というフレームワークの中でアンチダンピングが上手く利用されてきたということにもなります。

従ってダンピングを勉強するときには、その一方ではよくそえんでいる連中がたくさんいるということです。従って、ダンピング提訴で5万人の企業群がそれぞれ潤うかもしれないが、3億人のアメリカ国民は高いものを買わされることに対してどちらに天秤の重要性を置くかというと、僕自身としては圧倒的にダンピング措置というのはしてはいけないというか、措置そのものがおかしいという印象を持っております。これは国絡みの談合だという印象を持っております。

そして、会社は生き残るために利益を出さなくてはいけないから、安く売りたいなくとも安く売らざるを得ない地域もあれば、高く売って儲かる地域もある。喜多先生がおっしゃったように海外は大体2、3割引きで売るというのは、まさにそういった時代の名残りの発想であり、それでも利益が出ていた。しかし全体、ワールドワイドで利益が出ている売り方のどこが悪いのかという意見もあります。

つまり世界全体で利益を出している企業が、ある1カ国においてダンピングで訴えられるというのは本来ダンピングの持つ一つの負の側面かと感じている。従って、競争意識というのを皆さん持っていただいて、その中でこういったダンピングの取り扱いというものを考えてもらえると、いかにダンピングが「行為イコール違法となるようなカルテル」のようなものとは異なる、複雑なものであるかということがお分かりになると思います。

それともう一つ付け加えたいのは、70年代から80年代にかけて、日本の業界団体はアメリカのVERという灰色措置をずっとやってきた。これは輸出自主規制ということで、つまり自主規制ということはあなたの国のことを思いやって自分たちが数量を減らし、また金額を上げるという話はだれも処罰することはできない、いわゆる思いやりであったわけです。そういうかたちで鉄もテレビも半導体も日本とアメリカの間ではVERという自主規制を結んでいた。

VERを結ぶことによって、ダンピング提訴は受理しないという裏約束があったというのは公然の事実であり、その間ダンピングはなくなるということであるが、すべて通産省の管理貿易の管理下に置かれるということで、まさに自由貿易とは真っ向から反対するようなやり方がありました。これは当時のGATTも規制の範囲外でしたが、94年のWTO発足と同時に5年間猶予措置をもってVERはすべて廃止しなくてはならない、自由貿易を制限するものであるということになったので、そういう意味では21世紀は日本の企

業は恐らくダンピングの対策とノウハウについては最高のレベルのものをもって、これからどうやって戦っていくのかという時代に入ったのかというのがこの30年の総括のような気がします。

そのようないくつかの側面があるわけですが、これから自由に質問をお受けしながら意見交換を進めていきたいと思います。この際だからフロアのほうからぜひご質問をしていただければと思う。足りないところは僕のほうで補いたいと思う。

フロア なぜ日本国内ではアンチダンピング措置が少ないのか。

松本 一つは日本人の文化的伝統にあるといえると思いますが、できるだけ外国を相手取って紛争を起こしたくないというカルチャーの側面があるのではないのでしょうか。調査の結果、もしもシロになったら具合が悪いと思う。外国を相手取って調査して、「実は何もありませんでした」という結果が出るというリスク回避してきたというのが従来の日本の方針ではなかったかと思います。最近は変わってきた、あるいは改善しようとしているということを説明されます。しかし実際に、日本の企業がアンチダンピング調査を申請すると、つまり提訴すると、行政側から多くの質問や資料の要求があって、それに対応するためにはたいへんなエネルギーが必要であるということが実態だと思います。したがって、提訴するためには企業側あるいは産業界のトップの強い意思が不可欠であると思います。

過去の例では、中国産のフェロシリコンマンガンが最初のケースですが、このときもかなり傑出した人が業界のリーダーとしてやったわけであります。次はパキスタン産の綿糸とか、韓国産のアクリル綿、などがありますが、いずれも「クロ」になっています。アメリカのケースを見ると、そんなに比率は高くはありませんが、「シロ」になる可能性のあるケースの調査開始したこともあることはあります。一方、日本の企業の側にも面倒なことまでして、敢えて「事を構える」必要はないという思いがあります。

更にあえて言えば、製造業の一部の人は外国から入ってくることに對して需要家に対して相當にプレッシャーをかけて來たこともあると思います。このようないろいろな要因が重なって日本のケースを非常に少なくしてきかたと思うのです。

先程、舩井先生等から公正貿易センターの役割についてご説明いただいたのですが、実は日本の産業とくに鉄鋼業がアンチダンピングを申請することが容易になるための「法令のインフラを整備する」ということが設立目的のひとつでありました。過去にはロシアやスペインからの輸入鋼材に対するアンチダンピング提訴の可能性を相當研究したのですが、ついに調査開始はなく現在に至っています。しかし、将来については、予断を許さないものがあると思います。

舩井 松本さんの知る限りで提訴したいという要望というのは、以前大蔵、通産省にはかなり來ていたのですか？

松本 それほど來ていなかったと思います。公正貿易センターを創設する趣旨の一つが、申請を支援するということにあったから、相談に來られた業界の案件についてはかなり一生懸命応援してきましたし、またもう一つ最近の例としてあったのは、ある業界の方で、どうしても提訴したいということでよく話を聞いてみると、提訴したいのは実は日本の同業他社が海外で造った製品を日本に逆輸入しているので、それを何とかい止めたいということでした。同様のケースで池永先生もよくご存じのケースがあると思います。

舩井 今の松本さんのコメントはユニクロの状況を想像してもらえるとよくお分かりいただけだと思います。ユニクロというのは日本の企業ですが、作っているのは中国で、そこから入ってくるユニクロの中国産品に対してほかの会社が訴えたいという争いと、構図としては全く同じだということです。

松本 日本で販売されている一部の製品は中国、ベトナム、フィリッピン製などがあります。その多くの場合、大体日本の企業が現地に進出して技術

指導しているので、品質も相当まともなわけです。しかし、海外進出に出遅れている企業は、日本で造った製品を売りたいわけですが、コストが高くて競争できない。そこで外から入ってくるのをくい止めて日本向けには輸出させないで、アメリカ等に輸出させたいと思う。そのような状況で、何とかダンピング提訴ができないかというようなご相談をうけることは、今でも時々あります。しかしそれは「難しいですね」といって断念していただいています。

舩井 そうするとメイド・イン・チャイナの日本企業の製品がアメリカに流れた場合に、アメリカの業者が提訴する相手は中国です。その辺がいろいろ複雑になってきた状況であります。

その今のお話は、皆さんにお伝えしたいのは、昔80年代にダンピング関税が掛けられて輸出できないという時に、日本の企業の猿知恵と言われたのですが、第3国で簡単に組み立てて、第3国のものとして売ろうとしたり、あるいはスクリードライバー・オペレーションと言って、ほとんどできあがったものをちょっとばらしてダンピング提訴した国に持ち込んで、そこでドライバーで組み立てて、その国のものとして売り、部品として持ち込んで製品として持ち込まないということで、いろいろ苦労した歴史があります。これらはすべてことごとく相手国のダンピング法の改正で打ち死にしていたわけです。そういった80年代の戦いのあとに、今は複雑な第3国への投資、それに伴う原産地の変更が合法的にできるようになったということによる複雑な問題もあるということです。

ではその他また質問をお受けします。

フロアー ダンピングの問題を拝見している中で、手続きはまず法律的なもので、中身は原価計算というか、つまり弁護士や会計士、現地の専門家を使わないとらちが開かない、すぐ対応できないという面が大きく映ります。結局現地の非常に高い会計事務所とか法律事務所を使って対応する。これは

非常に細かい仕事であるので、高い報酬を払わなければならない。だから日本企業を相手にダンピング提訴をするとそれでかなりのプロフェッショナルが食っていけるという構図もあるのかという気がしたのですが。

池永 おっしゃる通りです。われわれの場合はテーパード・ローラー・ベアリングというベアリングの一つの品種がアメリカで70年代の初めに始まり、それが終わったのは2000年の7月です。それまでずっと二十年以上かかっていたということです。

それからボール・ベアリングという別の品種は途中から始まったのですが、1989年に措置がとられ、もう15年以上なりますがいまだに続いている。ECは77年に初めての措置がとられ、97年までですからこれが20年という長きにわたって続きました。その間、欧米において、常に弁護士を、時には経済コンサルタントを使って対応してきたわけです。従って、これらの問題に対し、社内でも組織的に対応する必要性が生まれ、最終的にはわれわれは90年代に国際通商部という部まで作ってしまい、現在も存在しています。

舛井 国際通商部まである会社は、日本企業のケースとしては少ないですね。さて、大体で結構ですが、ダンピング1件で1年間戦って弁護士、会計士、つまり社外の人間に払う費用というのは大体僕らは1件1億ということをよく言われたのだが、池永さんのご経験で大体どのぐらい出したのですか？

池永 数千万から多いときで1億円程度でしたね。単なる調査対応の場合と訴訟がからんでくる場合とでは大幅に違ってきますが。ですから弁護士が大きな収入を得られるというのは今の話の通りだと思います。勝っても負けても仕事になるという意味だね。したがって、税率にもよりますが、逆に弁護士に依頼しなかったり、調査に対応せずに、アンチダンピング税を払ったほうが全体としては安くつくということもあり得ると思いますね。

舛井 おっしゃる通りです。その一ついい例が、Nという会社がカナダ

で医療器具業界から訴えられた時に、もう一切対応しなかったということがありました。そうすると費用はゼロです。しかし金をかけずに黙っているということは当然高いダンピング関税が来るので、それはもうマーケットを捨てるということになるが、それも一つの方法です。1億円でどうかという問題は微妙である。1億円の利益が出るかどうかというところは微妙なところで、アメリカもヨーロッパもマーケットが大きいので、多分その段階で大きな会社が捨てるという判断するのはなかなか難しいと思います。

池永 アンチダンピングを発動するには3つの要件を満たさないとけない。安売りのあるダンピング行為があったかなかったかということ、その結果相手の輸入国の産業に損害があったかなかったか、それから両者の間の因果関係の存在という3要件です。損害の認定が経済分析になるわけです。それをコンサルタントや会計士が行なう。弁護士は法的にダンピングのほうを担当し、会計士は損害への反論を中心に扱い、コンサルタントはその会計士の仕事をサポートするという一つの通商問題での仕事が欧米ではできあがっているのです。弁護士がすべてを担当する場合も、もちろん、ありますが。

舛井 被害の問題だけではなくて、価格そのものについても為替レートの問題が絡むわけで、それが必ずしも円で輸出しているのだったら話は簡単なのだが、今でもそうだが、ヨーロッパ向けの輸出を円ばかりでやっている会社はまずないと思います。ユーロでやっている企業はかなりあると思いますが。そうすると為替レートの問題が当然ながら国内価格を比較するときに出てくるわけで、それをどこのタイミングでどう計算するかという問題がかなりややこしいことになるのだと思います。

喜多 今お二人からお話があった内容は、いわゆるダンピングで提訴された場合には、売っている僕たちはいかに輸出価格を高く見せようとするか、そして先方はそれをいかに安く見せようかということの争いになるわけです。僕たちは高くなればなるほど、つまり安くダンピングしていないということ

になるので、そうするといつの時点の為替レートを使うかということになる。僕たちが裁量の範囲で法律を解釈することがあるとすれば、為替レートの問題、それから製造原価について、例えば工場の蛍光灯の消費量が本来だったら工場ごとに全部把握しているものをまとめて1本で見るとか、細かな1円、2円単位の価格が勝負になってくる。だから今お二人が議論されたように、エコノミストに入っていて、あるいは税理士、公認会計士に入ってもらって、輸出価格を少しでも高く、それから製造原価を少しでも安くすると、ダンピングにはなりにくくなるということがまず底辺にあります。この辺が戦いの原点になってくるので、実際に担当されないとピンと来ないかも分からないのですが、それほど関税は1パーセントが勝負の世界で、1パーセントの攻防をしているということをご理解いただきたいと思います。

舛井 そこで池永さんに質問ですが、業界とかそういったことを抜きに個人への質問ですが、経験知でダンピング税を10パーセント掛けられた場合、売り上げダウンがどのぐらいでしたか？

池永 10パーセントだとマイナスが出てくるでしょう。

舛井 どのぐらい減るのですか。

池永 ものによります。

喜多 ご経験の中で売り上げが最もダウンしたというのは？

池永 それは先程の45パーセント掛かった時のケースだと9割近く減った地域がありました。

舛井 45パーセントダンピング税が掛かると、9割を失うと？

池永 取引の9割近くがなくなった例がある。1割残ったのは、当社の製品を使わないとやっていけないという所があるので、そういう顧客です。

舛井 失ったシェアに対してはどのような対策を練られたのですか。

池永 対策はとれなかったですね。もう45パーセントの関税賦課が終わるまでは駄目でした。

舛井 それは最低5年？

池永 今は最低5年になりました。

松本 ちょっとその関連で、まずダンピング税がかかったあとの影響について、私の理解を少し申し上げたいと思います。大きく分けて加工産業と素材産業では対応の仕方というか影響が随分違ってきます。素材産業の代表である鉄鋼業の例で言うと、まずダンピング税がかかるようになると、ほとんど輸出は止まってしまう。それから加工産業、あるいは組み立て産業の場合には、それだったらもともとダンピング税をかけたい輸入国に資本輸出をして、そこで組み立てる工場を造る。なぜそういう差が出てくるかというと、素材産業の場合には、新しく製造設備を造るための投資金額が非常にかかる。一方組み立て産業は相対的だがそんなに多くかからない。そこで組み立て産業のほうは、アンチダンピングの関税率を障害として乗り越える手立てとしては資本進出がかなり容易であるということです。

あまり細かい話をするつもりはないのですが、アメリカではバード修正法というのが可決されました。これはどういうことかということ、ダンピング税をかけて、その分がアメリカの国庫にダンピング関税として入ってくる。それをアメリカではダンピングによって損害を受けた産業に分配しようという法律です。これは実はWTOのルール違反だということで完全に決定されました。これもまた修正の動きが少し出てきているが、いずれにしてもそういうことの中でバード修正法によって一番利益を受けるのではないかと思います。わかれていたのがアメリカの鉄鋼業です。

ところが、鉄鋼業の場合には、アンチダンピング税がかかると輸出自体が止まってしまうので、結果的にアンチダンピング税がかけられるような輸入が入ってこなくなります。したがってそれによる関税収益は非常に少ない。ところが一番多かったのは、池永先生の産業であって、バード修正法案によって一番潤ったのはアメリカのベアリング業界だったのです。

池永 大変な金額をアンチダンピング税として支払ってきたわけですが、当然、税金は国庫に入るものとばかり思っていたのですが、それがダンピングを申立てたアメリカの競争相手の懐にはいってしまったということです。つまり、アンチダンピング税を利益として上乗せできたので、その競争相手の企業はその期の業績が上昇して好決算をする結果になりました。

舛井 お手元の資料の210ページの下から六つ目に217番というのがありますが、これがバード修正法、2000年の12月11日の協議要請時のものです。

フロア 鉄鋼業が先にアンチダンピングを掛けられた場合、それを使っているボールベアリングもそのメーカーの鋼材を使っているのだから、もっと原価が高いだろうということで、ダンピングの疑いを掛けられるケースもあるのでは。

池永 リンクしたかたちではないと思います。それは製造原価に何パーセントを占めるかによりますが、それはわずかなものだと思うので、そこまではまだありません。違った産業が一緒にというケースは多分ないと思います。

舛井 そこでもう時間なので、最後に松本さんに締めてもらいたいのですが、公正貿易センターという所は先程からお話が出ているが、日本のダンピングの対応あるいは外国政府の恣意的な運営に対してさまざまな情報交換をして、あるときは経済産業省、通産省を動かして、WTO提訴に持っていったり、あるいは業界として自分たちのノウハウを教示する、交換するというようなことをやってきました。今後公正貿易センターの中でアジェンダとして出てくるようなテーマ、大体ダンピングに関しては勉強会でのテーマは出尽くしたかという気はしますが、今後はこういうテーマがダンピングに関しては重要になるだろうというのがもしございましたら、ご紹介いただいて今日の締めとしたいのですが、よろしく願いできますか。

松本 まずアンチダンピングの問題については、テーマが出尽くしたというようなことはないと思います。一つは、日本でのアンチダンピング提訴を

合理的に可能にするために、解決すべき論点は沢山あります。例えば、中国を調査の対象とした場合、当該商品を市場経済か非市場経済の製品として扱うか、その基準はどうするか、その決定の基準はどうするかなど、未解決の問題は少なくありません。日本政府の方針も未定の部分が多いようです。二つ目は、現在日本政府は、FTA（あるいは経済連携協定—EPA）交渉について15前後本腰をいれて取り組んでいます、その協定の中にアンチダンピングなど貿易救済に関する取り決めをどのように盛り込むべきかという問題があります。ドーハ・ラウンドで、日本は15前後の国といわゆる「AD フレンドズ」というグループを作って国際的なアンチダンピングの望ましいルール作りに努力してきました。その成果を今後 EPA にどのような形で活用していくべきか、いくことが可能か、などもたいへん重要で挑戦的なテーマだと思います。

舛井 ありがとうございます。そういうことで皆さんも今後のWTOのラウンドの話が新聞で報道されるが、どうも農業が中心になる傾向が多いものだから、こういった今日の話をひとつ思い出していただければと思います。

喜多 私が建前上、主催者ということになりますので、最先端研を代表させていただいて、今日参加して下さった松本先生と、池永先生に、心より御礼を申し上げたいと思います。大変ありがとうございました。（拍手）大変いろいろ極めて端的率直にいろいろお話しいただきまして、本当にありがとうございました。私もやや脱線した発言をさせていただきましたが、本当にありがとうございました。学生諸君、院生諸君もおられるわけだが、今日は参加して下さってどうもありがとう。それぞれ今日の議論の中身を参考にして、今後の国際経済法、国際取引法の勉強に役立ててください。

舛井 どうもありがとうございました。それではこれで終わります。

（本シンポジウムは2004年10月30日に開催された。本文に登場する法律の動きは当時のものである。）